



A propos de moi

Homme de terrain, je manie écoute, méthode, rigueur et dynamisme, J'ai démontré une capacité au pilotage des affaires et à la relation clients dans l'ensemble de mes expériences professionnelles.



LANGUES

- Anglais B2
- Français C2
- Pack office, Salesforce.

COMPETENCES

- Accueillir, renseigner et orienter le client.
- Assurer la gestion administrative d'un portefeuille.
Assurer la gestion financière d'un portefeuille.
Organiser et suivre les travaux,
- litiges clients.
Réaliser une veille
- informationnelle.
-

Gestionnaire de Copropriété

EXPERIENCES

Conseiller commercial, ARAMIS AUTO

Annecy

2020 - 2023

- Démarchage téléphonique des demandes clients.
- Gestion des prises de rendez-vous et accompagnement des clients.
- Vente de véhicules et de solutions de financements.

Responsable commercial Zone, Pari Mutuel Urbain (PMU)

Valence, DROME (26)

2016- 2020

- Développement d'un portefeuille de 75 points de vente CHR.
- Prospection commerciale et rendez-vous (400/ an).
- Animation de la relation clients et fidélisation.
- Suivi et analyse des indicateurs clés de performance.

Business Developer, Ma Femme Préfère le bleu

Annecy

2015 - 2016

- Prospection commerciale et veille concurrentielle (74,73)
- Rédaction et chiffrage des offres de signalétique et scénographie à destination des PME/PMI/ETI.
- Suivi comptable des factures, relances et litiges clients.

DIPLOMES

CQP GESTIONNAIRE DE COPROPRIETE

Titre niveau 4, CCI ANNECY

2023

Master Commercial et Ingénierie d'Affaires

MBWAY Ecole de commerce, Annecy

2016

CENTRES D'INTERETS

- Littérature française
- Football
- Cinéma
- Randonnée
- Voyages